

1 인 콘텐츠 사업자 로드맵 - 3 편

수익 루틴 시나리오 3 종 비교 (전자책 / 강의 / 구독모델)

1. 서론: 수익화는 '흐름'이다

좋은 콘텐츠를 만들어도 수익이 나지 않는 이유는 '흐름'이 없기 때문입니다. 방문자 → 구독 → 구매 → 재방문까지 이어지는 '루틴'이 있어야 콘텐츠가 돈이 됩니다. 이번 편에서는 가장 대표적인 수익화 루틴 3 가지를 비교해봅니다.

2. 시나리오 ① - 전자책 판매 루틴

- 무료 콘텐츠 → 뉴스레터 구독 → PDF 전자책 판매
- 전자책에는 후속 제품/강의 링크 삽입
- 자동 전송: Make.com or Gmail
- 링크트리 + 스마트스토어 + 폼 연동 필요

💡 장점: 진입 장벽 낮음, 반복 수익 가능

⚠️ 단점: 유료 전환율은 낮을 수 있음

3. 시나리오 ② - 온라인 강의 판매 루틴

- 블로그/인스타 → 이메일 수집 → 사전 관심조사
- 베타 강의 or PDF 제작 → 후기 수집
- 클래스 101, 탈잉, 자체 Notion 강의 연결

💡 장점: 단가 높음, 후기 기반 확장 가능

⚠️ 단점: 제작 시간/품질 기준이 높음

4. 시나리오 ③ - 구독 기반 수익 루틴

- 무료 콘텐츠 → PDF or 뉴스레터 구독 유도
- 구독자 전용 콘텐츠: 텔레그램, 뉴스레터, Notion
- 매주 콘텐츠 제공 + 리소스 제공 + 커뮤니티 운영
- 이메일 자동화 + 결제 연동(Picnic, Gumroad, Patreon 등)

- 💡 장점: 안정적 반복 수익 구조, 충성도↑
- ⚠️ 단점: 꾸준한 관리 필요, 콘텐츠 고갈 위험

5. 비교 요약

시나리오	장점	단점	적합 대상
전자책 판매	진입장벽 낮고 자동화 가능	낮은 전환율	초보/1인 부업자
온라인 강의	고단가, 후기 마케팅 유리	제작 부담	실무 경험자
구독모델	반복 수익, 팬 기반 구축	지속 관리 필요	팬 확보된 운영자

6. 마무리: 수익화는 루틴이 만든다

수익은 콘텐츠의 질이 아니라 구조에서 나옵니다. 방문 → 구독 → 구매 → 재방문까지 연결되는 흐름이 있어야 반복 수익이 일어납니다. 당신의 콘텐츠에 어떤 루틴이 적합할지, 오늘부터 실험해보세요.